



Global Business Builder

Fonctionnalités de la plateforme

Sommaire

.....	1
Gestion des contenus	3
Gestion commerciale.....	4
Gestion des commandes/devis/factures.....	7
Gestion de la communication	9
Gestion des clients.....	11
Gestion des produits.....	12
Gestion des fournisseurs	13
Gestion des achats/importations.....	13
Gestion logistique.....	14
Gestion de bourse.....	15
Gestion des duplicasites.....	19
Fonctionnalité réseau.....	20
Gestion de l'Apport d'affaires.....	21
Gestion des administrateurs.....	22

Gestion des contenus

- *Ajout des fonctions web n'importe où sur le site*
Création & administration de page web en mode WYSIWYG (contenu, inscription newsletter, formulaires, produits avec panier, fonctions avancées, ...)
- *Mise à jour, suppression et intégration des contenus directement en ligne*
Les administrateurs, tout en surfant sur le site, peuvent modifier, ajoute et supprimer en temps réel n'importe quels contenus du site.
- *Copie & clonage de contenus*
La copie ou le clonage de contenu permettent de dupliquer un contenu donné n'importe où sur le site. La copie permet d'avoir le même contenu à plusieurs endroits du site, toute modification de ce contenu entraîne la modification sur l'ensemble du site. Le clone crée quant à lui une copie identique mais que l'on peut modifier séparément
- *Gestion des modèles (template)*
Pour permettre une mise à jour par des non techniciens, un nombre illimité de modèles peut être prédéfini. Ces modèles leur permettent de mettre à jour facilement le site sans détériorer la charte graphique.
- *Fonctions e-commerce*
Gestion des paniers B2C et B2B, intégration des systèmes de paiement (Paypal, Paybox, BNP, CIC, Banque populaire,...), gestion des devises et des taxes, gestion des tarifs spécifiques (en fonction de groupe de clients), Gestion des transports, Gestion des remises en fonction de la zone du site où s'affiche le produit.
- *Gestion des inscriptions*
Il est possible de définir les modes d'inscription pour chaque site. Les inscriptions peuvent être en mode immédiat (l'utilisateur une fois inscrit peut accéder aux informations) ou différé (l'administrateur doit intervenir pour valider l'inscription). Elles peuvent aussi être gratuites ou payantes (redirection vers un panier). Le gestionnaire d'inscription permet la configuration des champs à remplir lors de l'inscription, l'attribution automatique de droits, de tarifs, ou encore le rattachement des clients à un groupe marketing en fonction de l'endroit du site où ils s'inscrivent.
- *Contrôle des accès (création d'extranet)*
Gestion des accès aux contenus en fonction des zones du site (extranet privé, publique, semi-privé), des permissions ou des statuts des clients.
- *Gestion des redirections*
La gestion des redirections permet de rediriger le client dans un but marketing vers une page ou une offre précise en fonction de critères intégrés à son profil (date d'anniversaire, code postal, ...)

- *Gestion du multilingue et des devises*
Le GBB permet de créer des sites multilingues et supportant des devises différentes pour chaque langue.
- *Gestion Multi-site et multi-noms de domaine*
Le GBB supporte, sur une même plateforme, la gestion de plusieurs sites, plusieurs chartes graphiques, chacun avec son nom de domaine. Il offre une administration unique pour gérer un nombre illimité de sites web.
- *Gestion des duplications*
La gestion des duplications ou duplicasite permet de dupliquer tout ou partie d'un contenu pour en faire un site indépendant pour un tiers (voir fonction réseau en fin de document)
- *Gestion des téléchargements*
Ajout, suppression et organisation des images et fichiers en téléchargement
- *Gestion des messages automatiques*
Configuration et envoi automatique de messages aux clients à l'inscription et au remplissage des formulaires (auto-répondeur)
- *Gestion des statistiques*
Les statistiques permettent d'avoir une vision sur le trafic, de connaître le nombre de visiteurs, le nombre de connexions et le nombre de nouvelles inscriptions par mois et par année.

Gestion commerciale

- *Connectée à l'ensemble du système*
La gestion commerciale est connectée aux contenus du site (formulaires), à l'email de l'entreprise, à la gestion des commandes (réalisation de devis), à la communication (expédition de newsletter), aux opérateurs de l'entreprise (secrétaire, commercial...), ...
- *Gestion Multi-comptes*
Chaque commercial se connecte avec son propre compte, il accède aux affaires qui lui ont été attribuées et aux actions commerciales qu'il a planifiées.
- *Gestion client - Multi-commerciaux*
Un client peut faire partie du portefeuille de un ou plusieurs commerciaux ce qui permet de s'adapter aussi aux fonctionnements d'entreprises qui privilégient un traitement par spécialité ou produit plutôt que par commercial attribué.
- *Tableau de bord*
Le tableau de bord, propre à chaque compte commercial, permet d'avoir une vision globale sur ce que l'on a à faire. Les nouvelles demandes, les actions et relances à faire le jour même ou celles qui sont à venir.

➤ *Envoi et réception email*

La gestion commerciale intègre un web mail qui permet d'envoyer et de recevoir des E-mails. La connexion de l'email et de la gestion commerciale permet l'unification de la base de clients. Les emails reçus par les différents intervenants de l'entreprise ne sont plus isolés dans leurs boîtes email respectives. Cette connexion permet aussi l'automatisation du traitement des emails reçus régulièrement (exemple : facture fournisseur, ...)

➤ *Fonctions organisationnels*

La gestion commerciale a pour objectif d'aider l'organisation commerciale :

Les types d'actions

Les actions à réaliser sont classées par types (définis par les administrateurs principaux)

Les relances

A chaque action, ou envoi d'email, il est possible de configurer une relance pour se rappeler de faire le suivi d'un client qui n'aurait pas réagi à notre action commerciale. Les actions et relances à venir ou en cours peuvent être visualisées à tout moment.

Les projets

Chaque commercial s'organise en créant des projets dans lesquels il regroupe ses actions et clients.

Le routage

Le routage permet de définir un flux d'action (une route) que devra suivre l'action commerciale (par qui elle doit passer et de quel type sera l'action suivante).

Attribution des contacts

Que ce soit en ligne ou offline, les contacts sont transmis aux commerciaux pertinents. L'attribution peut se faire automatiquement ou en fonction de l'organisation de l'entreprise (centralisée ou ouverte)

➤ *Fonctions de simplification des traitements*

Gestion des lettres types

Ajout et édition de modèles de lettre permettant aux commerciaux de répondre rapidement et conformément à la politique de l'entreprise. Connectées à la gestion de communication, les lettres types sont traçables c'est-à-dire qu'il est aisé de savoir si le destinataire a lu le message et sur quel lien il a cliqué dans le message (voir gestion communication).

Création de devis à la volée

Directement à partir d'une action d'un client, il est possible de créer un devis (proforma) soit intégralement soit à partir de modèles de proformas prédéfini. Des modèles peuvent être définis de façon individuelle pour chaque commercial en fonction du type de produit qu'il gère.

Une fois réalisé, le devis s'intègre automatiquement dans le prochain mail du commercial.

Envoi de réponses personnalisées multiples

Pour répondre rapidement aux clients à qui il est prévu de faire une réponse standardisée ou pour relancer des clients qui n'ont pas réagi, il est possible de faire un message unique et d'envoyer en une fois tous les messages. Chaque message est automatiquement personnalisé pour chaque client.

➤ *Visualisation du Portefeuille client*

Chaque commercial accède à la liste des clients qui lui ont été attribués et peut visualiser le profil du client et l'historique de sa relation

➤ *Accès historique client*

A tout moment, l'accès à l'historique de la relation avec le client est disponible. Même quand la personne qui traite le client n'est pas ou plus là, directement à partir de la fiche client, il est possible de savoir ce qui a été fait ou proposé au client (les échanges d'email, les actions en cours, les proformas, l'activité en ligne, ...)

➤ *Recherche*

La recherche permet de retrouver les actions en cours à partir de mot clé, ou du statut du client. Elle permet aussi de rechercher dans l'historique des demandes des clients pour identifier par exemple les clients qui ont fait une demande sur un produit et leur envoyer une nouveauté ou les relancer.

➤ *Fonction de supervision*

Pour permettre aux superviseurs (administrateurs principaux) d'avoir une vision sur le traitement commercial, plusieurs fonctionnalités sont prévues.

Les demandes non attribuées

Cette fonction permet de centraliser les demandes en un point afin qu'un responsable se charge de l'attribution des contacts à la cellule commerciale

Les Demandes non traitées

Cette fonction permet d'avoir une vision sur les demandes transmises à la cellule commerciale, et de vérifier si elles sont traitées et dans quel délai.

Historique des actions commerciales

Cette fonction permet de voir tout ce qui a été fait par un commercial (actions, relances, envois d'emails, ...)

Recherche étendue

Les superviseurs bénéficient de fonctionnalités leur permettant d'étendre leurs recherches sur l'ensemble des comptes des commerciaux. Dans le cadre de plateformes en mode filiale (voir fonction réseau en fin de document), il leur est même possible de rechercher dans les actions

des autres plateformes pour avoir une vision de ce qui se passe dans chaque filiale.

➤ *Autres fonctions*

Base de renseignement

Les fiches clients sont interfacées avec une base de renseignements commerciaux permettant de vérifier l'existence d'une société française. L'interfaçage est possible avec d'autres bases de renseignements.

Traitement des paniers B2B

Les commandes venant du panier B2B sont dirigées directement dans la gestion commerciale, avec un devis déjà préconfiguré pour finalisation et validation par le commercial.

Gestion des commandes/devis/factures

➤ *Ajout et création de proforma /devis*

La création de proforma peut se faire, soit à partir d'un modèle prédéfini, soit en copiant une proforma déjà faite pour le client, soit en partant de zéro.

➤ *Unification des commandes en ligne et hors ligne*

Les commandes du système e-commerce sont rattachées au système global de gestion des commandes et sont immédiatement disponibles pour la facturation. Avantages : Une seule base de client, un seul système de facturation, pas besoin de retaper les informations dans un autre système, ...

➤ *Gestion des modèles de proforma/devis*

Création rapide de proformas selon les règles de l'entreprise grâce à la définition des modèles de proformas à utiliser par les commerciaux (conditions, mentions spécifiques, rattachement de conditions générales de vente, ...).

➤ *Gestions des factures et des avoirs*

Gestion des factures (acquittées et intermédiaires) et des avoirs Les commandes du système e-commerce sont rattachées au système global de gestion des commandes et sont immédiatement disponibles pour la facturation. Avantages : Une seule base de client, un seul système de facturation, pas besoin de retaper les informations dans un autre système, ...

➤ *Gestion des paiements et des échéances*

Les proformas intègrent une gestion des échéances et des acomptes. Le commercial qui édite la proforma peut configurer les accords de paiement pris avec le client (date, modes de paiement prévus, note/commentaire). La compta reçoit l'information et reçoit une alerte pour chaque échéance arrivée à son terme.

➤ *Gestion des commandes et suivi de paiements*

Pour permettre d'avoir une vision sur les commandes, plusieurs niveaux de commandes existent :

Niveau : Nouvelles

La liste des proformas en cours de réalisation pour un client (non encore transmises)

Niveau : Envoyées

La liste des proformas transmises aux clients

Niveau : Confirmées

La liste des proformas signées ou confirmées par le client ainsi que les commandes passées en ligne et dont le paiement a été confirmé.

Niveau : Partielles

La liste des proformas payées partiellement par le client, ou dont le premier paiement n'a pas été encore reçu (cas des paiements à terme)

Niveau : Payées

La liste des proformas pour lesquelles le paiement complet a été reçu et dont les factures acquittées n'ont pas encore été émises.

Niveau : Factures

La liste des factures acquittées

Note : Certains niveaux de proformas se mettent à jour automatiquement en fonction de l'action réalisée par l'utilisateur. Par exemple, la confirmation de paiement de la première échéance fait passer le niveau de la proforma du niveau « confirmées » au niveau « Partielles » puis la confirmation du paiement de la dernière échéance fait passer le niveau à « Payées ».

➤ *Gestion des factures et avoirs*

Les factures sont générées directement à partir des proformas. Le système gère les factures intermédiaires et les factures acquittées ainsi que les avoirs (créer automatiquement à partir des factures). Elles sont archivées en pdf et disponibles pour l'envoi rapide par email (intégration automatique en pièces jointes du mail)

➤ *Recherche proforma*

Le moteur de recherche de proformas permet une recherche multicritères (client, numéro de proforma, produit commandé, niveau de la proforma, date ou admin ayant édité la commande).

➤ *Gestion des abonnements et suivi des renouvellements*

La gestion d'abonnement permet à tout moment de suivre ses abonnés et de prendre en charge les produits à abonnements que l'on commercialise. Un tableau de bord récapitule les abonnements et permet de savoir immédiatement les clients en fin d'abonnement ou dont l'abonnement est terminé (clients à renouveler) Il est possible de relancer automatiquement les clients par email en y ajoutant un bon de commande de renouvellement.

➤ *Liste des éléments à facturer*

La liste des éléments à facturer permet de faire des transactions sans soudure entre entreprises ayant le GBB. Prenons un exemple : un franchiseur met un produit sur sa plateforme et le rend disponible à ses franchisés via leur GBB, dès qu'un franchisé fait une vente du produit, automatiquement le franchiseur est notifié et retrouve dans la liste des éléments à facturer, les produits commandés, et le franchisé à facturer. Il est possible aussi de consolider les commandes, pour émettre une facturation mensuelle.

➤ *Automatisation des actions internes.*

A la validation d'une proforma, des actions peuvent être exécutées pour automatiser les processus interne de la société. Paramétrées au niveau des produits, ces actions permettent par exemple de configurer la durée d'un abonnement automatiquement, de donner des permissions au client, de mettre en livraison en plus du produit un cadeau pour le client, de commercialiser un ensemble de produits et de détailler chacun des produits pour la livraison ou d'envoyer un email à un partenaire,... Ces actions sont paramétrables sur mesure.

Gestion de la communication

➤ *Création de messages*

Elle se fait à partir de modèles prédéfinis, à partir de messages existants à importer, en dupliquant un message déjà réalisé ou librement en partant de zéro. Il existe 3 types de messages :

Lettres types

Les lettres types permettent de créer des modèles de messages pour la gestion commerciale. Ceci aux fins de standardiser des réponses pour faciliter le travail commercial.

Auto-répondeur

Les auto-répondeurs permettent de créer des messages à envoyer instantanément à un visiteur ayant rempli et envoyé un formulaire de votre site.

Newsletter

Les newsletters permettent de créer les lettres de communication que vous envoyez régulièrement à vos clients par email.

Note : Les pages obligatoires de désinscription et « voir la newsletter en ligne ») sont automatiquement intégrées dans les modèles de messages.

➤ *Gestion des groupes marketing*

Grâce aux groupes, on peut créer des listes segmentées de clients pour le marketing. Il est possible ainsi de gérer des messages dédiés selon votre segmentation marketing. Un même client peut être associé à plusieurs groupes. Les clients peuvent être automatiquement associés à un groupe en fonction de la

zone du site sur laquelle ils s'inscrivent ou des formulaires qu'ils remplissent. Des groupes systèmes (paramétrés sur demande) peuvent être définis en fonction de critères spécifiques (le groupe système par défaut « tous les clients » permet d'envoyer un message à tous vos clients).

➤ *Envoi de message*

En 2 clics,,l'envoi des messages aux groupes marketing choisis est fait. Une option permet de renvoyer le message à ceux qui ne l'on pas vu ou qui n'ont pas cliqué sur un des liens du message.

➤ *Suivi de campagnes et des comportements*

Le système traque pour chaque message envoyé les prospects qui l'ont vu ou qui ont cliqué sur un de ces liens. 3 statistiques sont disponibles :

Les vus

Le nombre et la liste des personnes qui ont vu votre message.

Les clics

Le nombre de personnes qui ont cliqué sur un des liens du message. Les statistiques sont fournies pour chaque lien cliqué. Pour chaque lien, il est possible d'accéder à la liste des personnes qui l'ont cliqué.

Le ratio Clics/vus

Ce ratio permet d'évaluer l'efficacité du message

➤ *Notification aux commerciaux*

Les actions faites par les clients quand ils visualisent un message sont automatiquement notifiées au commercial auquel ils sont rattaché, et dans sa gestion commerciale pour lui permettre de réagir selon le comportement du client.

➤ *Gestion des désinscriptions*

En plus de l'ajout dans les modèles de messages du lien de désinscription, le système d'envoi de message intègre un module permettant de gérer automatiquement les désinscriptions conformément à la loi en vigueur en Europe. Ce module permet aussi de visualiser la liste des désinscrits, leur date de désinscription et de les réactiver, si nécessaire.

➤ *Routage automatisé de messages*

Le routage permet de définir une liste de messages qui sera envoyé régulièrement, selon une fréquence déterminée et dans un ordre donné à des clients. Chaque client inscrit dans le routage recevra alors successivement les messages définis. Idéal pour envoyer par exemple des formations en ligne.

➤ *Importation de fichier prospects*

La fonction d'importation de fichiers permet d'intégrer en un clic une liste de clients dans un groupe marketing. Utile quand on souhaite faire de la prospection à partir de fichier acheté.

➤ *Gestion des contacts ou clients*

Chaque contact a sa propre fiche dans la gestion de la communication qui permet d'accéder à ses coordonnées, de voir les groupes marketing auxquels il

appartient et de visualiser l'ensemble des actions qu'il a eu selon les messages envoyés.

- *Recherche de contacts*
Un moteur de recherche multicritères permet de trouver les contacts (email, nom, société, pays, groupe de rattachement, ...).
- *Gestion des inscriptions aux newsletters*
Ce module permet de créer et d'intégrer sur votre site un système d'inscription à vos newsletters (voir gestion de contenu). Plusieurs inscriptions peuvent être créées. Pour chaque inscription il est possible de définir les groupes marketing auxquels seront rattachés les clients qui s'y inscrivent.

Gestion des clients

- *Ajout, mise à jour et suppression de clients*
Les clients peuvent s'inscrire en allant sur le site ou être rentrés manuellement dans le système
- *Recherche de client*
Un moteur de recherche multicritère permet de rechercher les clients (nom, email, société, code postal, pays, permissions, date d'ajout, date de connexion, ayant un panier, ...)
- *Configuration des permissions*
A partir de la fiche client, il est possible de donner des permissions d'accès (par statut ou par zone du site)
- *Attribution de groupes de tarifs*
Le système gère un nombre illimité de groupes de tarifs qui permettent de définir des remises quantitatives sur une liste de produits. En attribuant un groupe de tarif au client, ce dernier accède automatiquement à ses tarifs remisés.
- *Rattachement à un ou plusieurs commerciaux*
Le système prend en charge la gestion d'un client par plusieurs commerciaux. Directement à partir de sa fiche, il est possible de rattacher ce client à plusieurs commerciaux.
- *Fonction secrétaire*
La fonction secrétaire permet au secrétariat, à l'appel d'un client, de le rechercher dans la base et à partir de sa fiche de laisser un message au commercial rattaché. Ce message apparaît dans la gestion commerciale du commercial concerné et lui est envoyé par email.
- *Suivi activité en ligne et statistiques*
Pour une vision complète de l'activité du client, la fonction de suivi permet de voir (la fréquence de connexion du client, ce qu'il a mis dans son panier, les formulaires auxquels il a répondu, ..)
- *Historique commercial*
L'historique commercial permet de voir les échanges qui ont eu lieu avec le

client, les emails envoyés, les demandes qu'il a faites et leur statut (répondu, en cours, non traité, ...)

- *Gestion de compte et Calcul de rentabilité*
Le système de calcul de rentabilité permet d'évaluer la rentabilité d'un client. Connecté à la gestion des achats et aux proformas du client, il évalue le chiffre d'affaires et la marge réalisée avec le client. Il fournit aussi un état du compte du client (Montant perçu, montant dû, ...)
- *Connexion aux bases de renseignements commerciaux*
La fiche client est connectée par défaut à la base société.com ce qui permet en un clic de vérifier l'existence du client et d'accéder à ses bilans. D'autres bases peuvent être interfacées sur demande.

Gestion des produits

La gestion des produits permet d'intégrer dans le système GBB, les produits que l'entreprise vend et/ou achète. De nombreux modules comme le e-commerce, les proformas, les achats reposent sur ses produits.

- *Ajout, édition & suppression des produits*
Les produits de l'entreprise peuvent être configurés, mis à jour ou supprimés dans le module de gestion des produits.
- *Rattachement des fournisseurs*
Chaque produit est rattaché à un fournisseur, qui peut être l'entreprise elle-même si elle fabrique. Ceci permet une identification rapide du fournisseur et permet de prendre contact directement avec le fournisseur, depuis la gestion des achats.
- *Création d'actions associées*
Pour automatiser les process internes de la société, des actions peuvent être définies pour chaque produit. Elles permettent dès la validation d'une commande de déclencher une ou plusieurs actions internes (par exemple, notifier une personne). Des actions systèmes existent comme la mise à jour automatique des permissions du client, la mise à jour du client pour le suivi de l'abonnement, la fourniture d'un fichier acheté en ligne, ...). D'autres actions peuvent être configurées sur mesure.
- *Partage de catalogue*
Avec le GBB interconnecté aux places de marché électronique tierces (préconfiguré avec Golden-Trade.com du CIOA et le réseau des Marketplaces affiliées), vous êtes automatiquement intégré en tant que fournisseur du réseau. Vous pouvez donc partager vos produits pour que d'autres (ayant le GBB) puissent les présenter et les vendre sur leurs sites. A chaque commande validée par l'autre, vous êtes notifiés, un bon de commande est édité dans votre système (gestion de facturation sans papier à chaque commande d'un produit validé sur une autre plateforme vous êtes notifié).



Gestion des fournisseurs

- *Ajout, édition & suppression de fournisseurs*
Enregistrer les fournisseurs de vos produits, vous pourrez ainsi savoir instantanément qui est le fournisseur du produit et exploiter la gestion des achats pour leur passer commande rapidement.
- *Recherche de fournisseurs*
Un moteur de recherche multicritères permet de rechercher des fournisseurs (nom, email, société, pays, produit ou catégorie de produits, ...)
- *Fiche fournisseur*
La fiche permet d'accéder aux coordonnées du fournisseur ainsi qu'à la liste de ses produits, le catalogue électronique du fournisseur peut être mis en téléchargement.
- *Historique des achats*
Le module permet d'accéder à la liste des achats effectués avec un fournisseur donné et de déterminer le volume d'achat annuel réalisé.
- *Historique des échanges*
La liste des échanges emails qui ont été réalisés avec le fournisseur.

Gestion des achats/importations

- *Création d'un achat*
Rattachée à un fournisseur, la création d'un achat permet de configurer la commande à passer en sélectionnant les produits préalablement configurés sous le compte de ce fournisseur. Chaque produit est rajouté en précisant le prix fourni par le fournisseur et ses caractéristiques (couleur, matière, ...)
- *Edition d'un ordre d'achat*
A partir d'un achat, un ordre d'achat, incluant les conditions particulières d'achat peut être généré et aussitôt envoyé au fournisseur.
- *Gestion des paiements et variation des devises*
Un historique des paiements est maintenu pour prendre en compte le paiement des achats en plusieurs fois, ainsi que la valeur du taux de change au moment du paiement (pour les achats internationaux).
- *Suivi des achats*
Le tableau de bord des achats permet de voir l'état d'avancement de chaque achat.

Gestion logistique

➤ *Gestion des transports entrants*

Les transports entrants concernent les livraisons qui sont destinées à la société gérante. (les produits achetés à ses fournisseurs qui rentreront dans son stock).

Gestion des entités logistiques dénommées « Conteneur »

Pour chaque transport une entité logistique « conteneur » est créée. Le conteneur est défini par le mode de transport (bateau, avion, train, messagerie, ..), le transporteur en charge de la livraison, la référence de livraison, le point de départ et de livraison, ...
Enfin, à chaque « conteneur » sont rattachés les produits qui sont ainsi livrés.

Gestion des importations

Le système prend en charge les achats et les frais liés à la logistique internationale (BAF, CAF, Douane, dépotage, assurance...).
Couplé à la gestion des devises au moment des paiements, il permet de faire le calcul du coût rendu des produits, puis d'évaluer la rentabilité d'un client.

Gestion multipoints de stockage

Plusieurs points de stockage peuvent être gérés, que ce soit des stockages chez un logisticien mais dans plusieurs de ses entrepôts, chez plusieurs logisticiens, ou dans des filiales ou entrepôts en propre. A tout moment, pour chaque « conteneur » le lieu exact de l'entreposage est connu.

Gestion des stocks dynamiques

Le tableau de bord permet de savoir à tout moment le statut de chaque « conteneur » et d'avoir une vision dynamique du stock (en commande, sur mer, en stock, stock épuisé, en retard de livraison, ...).

➤ *Gestion des transports sortants*

Les transports sortants concernent toutes les livraisons qui se font au client de la société gérante (livraison des produits vendus par la société).

Création de Bons de livraison

A partir des proformas payées ou validées et des produits disponibles en stock, des bons de livraison peuvent être émis.

Interfaçage avec logisticien

Les bons de livraison peuvent être automatiquement envoyés en interne ou à un logisticien. Ils reçoivent la liste des produits à livrer avec le nom, la référence et l'emplacement du produit dans le stock. Des notes peuvent être rajoutées pour leur faire des observations.

Suivi des livraisons

Un tableau de bord permet d'avoir une visualisation du statut de chaque

livraison.

Répartition des livraisons

Une visualisation graphique des lieux de livraison des produits au fur et à mesure de leur distribution permet d'avoir en un coup d'œil sur les lieux de livraison les plus fréquents.

Gestion de bourse

La fonction de bourse permet d'avoir les fonctionnalités avancées d'une place de marché. Un catalogue pour présenter les produits, un moteur de recherche pour les trouver, la prise de contact pour demander plus d'information sur une annonce, une partie privée permettant aux participants de s'inscrire, de poster leurs offres, d'éditer leur profil, ...

➤ *Les fonctions de vitrine (partie publique)*

Les catalogues

La fonction catalogue permet de publier les annonces postées et de les rendre accessibles aux visiteurs par catégorie. Différents catalogues peuvent cohabiter en fonction du type d'annonce, de pays, ...

Les tops produits

Le top produits permet de mettre en avant des offres sélectionnées soit manuellement, soit au hasard ou soit par date d'ajout.

Le moteur de recherche

Paramétrable à la demande, il permet de faire des recherches multicritères et donc aux usagers de la bourse de rechercher dans les produits disponibles.

La prise de contact

Sur chaque produit, l'utilisateur peut prendre contact pour plus d'information selon les critères d'accès aux contacts paramétrés pour la bourse

Accès aux contacts

La bourse peut être paramétrée pour que les demandes arrivent directement à ceux qui les ont postées, ou dirigées vers le gérant de la bourse pour intermédiation. L'accès aux coordonnées des annonceurs peut être payant ou gratuit, ...différents paramétrages peuvent être réalisés en fonction de l'objectif arrêté.

Gestion pages de paiements

En fonction du paramétrage des accès définis pour la bourse, l'utilisateur qui n'a pas les droits d'accès à une fonctionnalité est automatiquement redirigé vers une page d'abonnement, de paiement ou de prise de contact (au choix).

Gestion du multilingue

La publication des offres est disponible en multilingue.

- *Les fonctions d'interface privée (partie privée des usagers de la bourse)*

Gestion des inscriptions

L'inscription à la bourse est paramétrable selon l'objectif voulu. Elle peut nécessiter une validation, un paiement ou être directement activée et permettre à l'utilisateur d'accéder immédiatement aux fonctionnalités de son interface privée. Le formulaire d'inscription est paramétrable. Si la place est connectée au réseau d'affaires CIOA, l'inscription est standardisée (voir autres fonction à la page suivante).

Gestion du profil

Cette fonction permet à l'utilisateur d'ajouter et de gérer la présentation de sa société dans la bourse (logo, description, type de profil, CA, date de création, ...).

Gestion des collaborateurs

L'utilisateur une fois inscrit peut inviter ses collaborateurs à participer à la bourse. Chaque collaborateur peut alors sous le couvert du même profil de l'entreprise, poster les annonces propres à ses responsabilités et traiter ses clients séparément. Les visiteurs de la bourse qui vont sur le profil de l'entreprise peuvent choisir le contact de la personne appropriée à leur demande selon sa fonction dans l'entreprise.

Gestion des offres

Cette fonction permet d'ajouter des annonces, d'accéder à la liste des offres précédemment postées, de les éditer ou de les supprimer. L'utilisateur et/ou ses collaborateurs peuvent aussi connaître en temps réel le statut de validation de leurs offres (cas de la vérification des offres par l'administrateur). Un large choix de types d'annonces postables existe (produits, achat, recherche d'agent, partenariat, savoir-faire, proposition de concept d'affaires,...). D'autres types d'offres peuvent être définis sur demande.

Traduction des offres et profils

Les usagers peuvent traduire leurs offres sur la bourse soit eux mêmes ou faire traduire leur offre en faisant appel au service de traduction

Gestion des contacts

Cette section constitue le portefeuille client de l'utilisateur et/ou de ses collaborateurs. C'est un outil intéressant qui leur permet de savoir qui les a contactés, qui a visité leur profil et même qui a visité leurs annonces. Plusieurs niveaux de qualification de contacts sont proposés :

Mise en relation

Le niveau « mise en relation » permet à l'utilisateur d'accéder à la liste des personnes qui l'ont contacté soit à partir d'une de ses offres ou directement sur son profil.

Prospect

Le niveau « prospect » lui permet d'avoir la liste des personnes qui ont simplement visité son profil mais qui n'ont pas pris son contact.

Visiteur

Le niveau « visiteur » permet d'avoir la liste des personnes qui ont visité une de ses offres mais qui n'ont pas pris son contact ni n'ont visité son profil.

Gestion des messages (messagerie)

La messagerie permet de communiquer avec les autres usagers. C'est dans la messagerie que l'utilisateur retrouve les demandes liées aux offres qu'il a postées. Il peut voir les messages non lus, les messages lus ainsi que les messages envoyés. En envoyant un message, l'utilisateur peut savoir si son message a été lu par son correspondant.

Voir l'historique

L'historique permet à l'utilisateur d'accéder à l'ensemble de ce qu'il a vu sur la plateforme, qu'il s'agisse de profil ou d'offres. Il y trouvera la liste des 50 derniers profils qu'il a visités, ou produits ou encore offre d'achats ...

Autres fonctions disponibles dans l'interface privée

Les fonctions ci-dessous sont disponibles dans le cas où le système de bourse est interconnecté avec le réseau CIOA.

Fonction de veille : le watcher

Le watcher est l'outil de rapprochement automatique de l'offre et de la demande. Il permet, à partir des informations fournies par l'utilisateur, de lui ramener les informations qui matchent avec son intérêt déclaré, sans qu'il ait à procéder à des recherches.

Inscription détaillée

L'inscription détaillée est indissociable du watcher et permet à l'utilisateur lors de son inscription de se présenter, de dire ce qu'il vend et ce qu'il recherche, information utile pour les matches du watcher.

L'accès à des outils et ressources

Le panel d'outils du CIOA est mutualisé sur votre bourse. L'utilisateur accède ainsi directement à une liste d'outils d'aide au développement dont il peut bénéficier immédiatement (outil de création de site web ou d'e-commerce en ligne, logiciel de gestion, logiciel d'événement, ...) ou accéder à des bases de données hyperspécialisées comme intelx (fourniture de coordonnées d'importateurs étrangers qualifiés).

L'accès à l'assistance d'experts

A partir de votre bourse, vous pouvez offrir l'accès aux experts du réseau pour leur permettre de trouver une réponse rapide aux besoins qu'ils peuvent avoir, notamment à l'international.

Système de veille

Le système de veille permet de mobiliser les connaissances ou les connexions de tiers pour offrir aux usagers de votre bourse la

possibilité de trouver une information d'affaires de qualité.

Coté interface privée

Il permet aux personnes autorisées de mettre de l'information sur la plateforme, de la présenter avantageusement et de la valoriser en définissant un prix.

Coté vitrine

Les informations postées sont disponibles en ligne et peuvent être recherchées par un moteur de recherche. Chaque information est intégrée au watcher, qui la diffuse auprès des personnes les plus compatibles.

Coté admin

Les annonces postées sont gérées (ajout, suppression, édition). A chaque commande d'information, la validation du paiement donne automatiquement au client l'accès à l'information

➤ *Les fonctions de gestion de la bourse*

Gestion des usagers

La gestion des usagers permet d'ajouter un usager, de les rechercher, de consulter les profils, d'éditer ou de désactiver leurs accès.

Suivi des usagers

Le suivi permet d'avoir une vision sur les inscriptions, de voir les profils qui n'ont pas été complétés entièrement, de prendre leur contact et de les relancer. Pour les inscriptions qui demandent une validation, il permet de prendre contact avec l'utilisateur, de lui demander de l'information complémentaire pour validation, d'archiver l'information obtenue (catalogue, Kbis, ...) ou de la rendre publique aux autres usagers et d'activer l'utilisateur.

Gestion des offres

Cette fonction permet de rechercher une offre, de la visualiser, de l'éditer, de consulter le profil du posteur (de voir ses autres offres), ou de les supprimer.

Gestion des restrictions sur les offres

Contrôle sur le contenu des offres

Le système peut vérifier automatiquement que les informations rentrées par l'utilisateur sont conformes à la politique de postage. S'il trouve un problème, l'annonce sera classée en « suspecte », ne sera affichée dans le catalogue et sera mise en attente pour vérification.

Contrôle sur les profils des posteurs

Si nécessaire, il est possible de configurer une vérification sur les profils de l'utilisateur afin de contrôler la cohérence entre le profil et le type d'offres postées. Une fois ceci paramétré, lorsque le

système détecte une incohérence, il classe l'annonce en « non autorisée » n'affiche pas l'annonce dans le catalogue et la met en attente pour vérification.

Contrôle sur les images

Si un contrôle est nécessaire sur les images, l'activation du contrôle des images retarde la mise en ligne immédiate des images pour permettre leur validation manuelle. Les images ne sont pas affichées en ligne, mais l'annonce peut l'être si elle ne rentre pas elle-même dans un des contrôles précédents.

Gestion des tops produits

Les tops produits permettent de mettre en avant une sélection d'annonces. La gestion des tops produits offre 3 modes de top produits :

Sélection manuelle

En mode « manuel », l'administrateur recherche les annonces et les sélectionne pour les mettre en avant.

Hasard

En mode « hasard », la sélection des annonces est gérée par le système au hasard

Dernières offres

En mode « Dernières offres », la sélection des annonces est gérée par le système qui publie les dernières offres rentrées au fur et à mesure de leurs ajouts.

Gestion des duplicasites

Cette fonction permet par exemple de créer un réseau de vente en ligne avec des web agents, d'équiper sa force de vente de son propre site web ou ses revendeurs d'un site personnalisé à leur nom. Le duplicasite permet de créer un réseau de distribution en ligne tout en maîtrisant de A à Z sa communication sur le web et en permettant une mise à jour instantanée de l'ensemble des sites dupliqués à partir de la mise à jour du catalogue principal.

- *Fonction de Duplication*
Elle permet de choisir le site ou la partie du site à dupliquer, de la rattacher à un gérant et en un clic de faire de cette partie un site indépendant.
- *Gestion des gérants*
Ajout, édition et suppression des comptes pour lesquels vous dupliquez un site
- *Liste des sites dupliqués*
La liste des sites qui ont été dupliqués.
- *Liste des commandes*
Accès et gestion des commandes issues des sites dupliqués. Ces commandes apparaissent aussi dans la gestion des commandes avec les autres commandes du site.

- *Statistiques*
Statistiques sur le trafic, les inscriptions et les commandes des sites dupliqués

Fonctionnalité réseau

- *Ecosystème (filiale, franchise, ...)*
Cette fonction permet d'unifier le système d'information des groupes d'entreprises, ou entreprises étendues en permettant à partir du progiciel principal (parent) de créer un logiciel 'enfant' avec back office indépendant.

Création de « systèmes clones »

Duplication -à l'identique- des fonctionnalités et des contenus du 'logiciel maître' sans possibilité d'adaptation.

Création de « logiciels jumeaux »

Duplication de tout ou partie des fonctionnalités et contenus du « logiciel parent », en laissant une certaine liberté d'adaptation.

Création de logiciels 'orphelins'

Duplication de tout ou partie des fonctionnalités en laissant une totale liberté d'adaptation.

En fonction de la politique de l'écosystème à créer, les remontées d'informations à partir des 'logiciels enfants' vers le 'logiciel parent' sont réalisées en temps réel ou selon la périodicité voulue.

- *Facturation sans papier*
Les commandes ou facturations entre plates-formes de l'écosystème peuvent se faire entièrement sans papier, les factures réalisées par une plateforme étant importées automatiquement après validation dans la gestion des achats de l'autre.
- *Gestion centralisée des stocks et des achats*
Le mode réseau permet de centraliser les stocks et les achats au niveau de la maison mère, chaque commande passée par une des filiales vient mettre à jour le stock en temps réel. Le réassort de l'ensemble du stock se fait automatiquement par la gestion des achats.
- *Communication uniformisée*
La gestion de communication en mode réseau permet à la plateforme parente d'uniformiser ses communications selon les 2 modes suivants:

Prise en main complète de la communication

La maison mère crée les messages et les expédie à l'ensemble des clients

de ses filiales. Pour chaque client, le message est alors personnalisé au nom et couleur de la filiale à laquelle il est rattaché.

Partage de communication

La maison mère crée les messages de communication qu'elle rend disponibles dans la gestion de communication de ses filiales, qui la personnalisent et l'expédient elles-mêmes à leurs clients.

➤ *Supervision commerciale*

En mode réseau, la plateforme parente a une vision globale sur l'ensemble des gestions commerciales de ses filiales et peut vérifier à tout moment le traitement commercial.

➤ *Supervision des clients*

En mode réseau, la plateforme parente a une vision globale sur l'ensemble des clients de ses filiales, peut accéder à l'historique de la relation avec ce dernier, les commandes passées, les emails échangés,...

➤ *Supervision des bourses*

En mode réseau, si une fonction de bourse est mutualisée sur les plateformes filiales, la plateforme parente peut intervenir sur l'ensemble des profils et des annonces rentrés dans le système.

Gestion de l'Apport d'affaires

La prise en charge de l'apport d'affaires permet de mobiliser des tiers pour qu'ils participent à notre promotion contre rémunération convenue d'avance.

➤ *Les moyens disponibles pour l'apport d'affaires*

Les réseaux sociaux

Le système GBB intègre un système d'apport d'affaire rattaché aux réseaux sociaux qui permet aux usagers qui affichent les articles du site sur leur mur, ou via leur compte de tracer les prospects qui arrivent sur le site grâce à eux et s'il y a une vente de réalisée avec ce prospect de rémunérer l'apporteur.

La recommandation à un ami

Le même système que pour les réseaux sociaux a été adapté pour la fonction 'recommander à un ami'.

L'envoi de message type

Cette 3ème méthode permet de définir des messages types, qu'utiliseront des affiliés ou des agents pour contacter des cibles directement à partir

de la plateforme. De même, le système de tracing permet de rémunérer l'apporteur.

➤ *La gestion des apporteurs*

La gestion des apporteurs d'affaires permet d'accéder à la liste des apporteurs, de les désactiver et de voir la liste des prospects apportés par chacun.

➤ *La gestion des commissions*

A la validation d'une commande d'un client apporté par un prospect, l'administrateur est alerté et définit les commissions à payer à l'apporteur. La gestion des commissions permet d'avoir une vision sur les commissions à payer à chaque apporteur.

➤ *Les fonctions de l'apporteur*

Les apporteurs accèdent à une interface privée qui leur permet de voir la liste des prospects apportés, leur statut, leur activité et de voir les commissions auxquelles ils ont droit

Gestion des administrateurs

➤ *Ajout, édition et suppression des administrateurs*

Le GBB accepte un nombre illimité d'administrateurs (profils pouvant accéder à l'administration)

➤ *Rattachement à un profil client*

Chaque administrateur est rattaché à un compte client, lui permettant de naviguer en ligne, de poster des offres sur le système.

➤ *Configuration email*

Le compte administrateur permet de définir le compte de messagerie du client, pour accéder à la messagerie intégrée dans la gestion commerciale

➤ *Configuration du niveau d'accès*

Le niveau d'accès permet de définir les droits d'accès aux fonctionnalités du système notamment pour la gestion commerciale.